ACADÉMIE
DE CLERMONT-FERRAND
Liberté
Égalité
Fraternité

GIP FCIP
VOS COMPÉTENCES
POUR DEMAIN

COMMERCE - VENTE

BAC PRO - MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Modifiée le 20/10/2026

Contenus

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (option A)
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)
- Mathématiques
- Économie - droit
- Prévention santé environnement
- Langue vivante A
- Langue vivante B
- Français
- Histoire - géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive
- Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)
- Mobilité (facultatif) :

Objectifs

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Conditions spécifiques et prérequis

Résultats attendus

- BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente
- Diplôme Ministère de l'Education Nationale